

Температура здорового бизнеса

Архипова

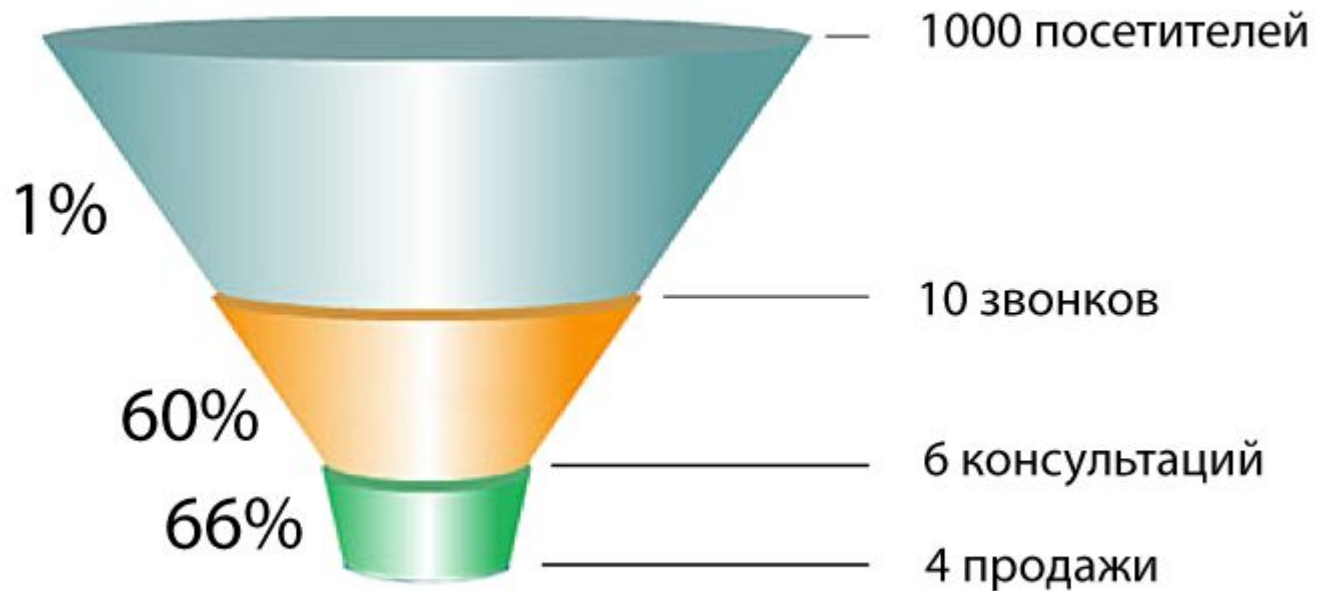
ГК Профи

Когда измеряем?

- Когда финансовая яма
- Когда хочется больше денег, но не получается

Что измеряем?

• Воронку продаж в динамике



Что измеряем? Батутный клуб

- Количество обращений $30-40(\text{звонки})+10(\text{прих})=40$
- Кол-во договоров $8-12 = 8$
- Конверсия обращение/договор $(8*100)/40=20\%$
- Средний чек $(3*5000+5*7500)/8= 6500$ руб.
- Оборот $8*6500= 52\ 000$ руб.
- Цена обращения ИНТРИГА
- На какую сумму идем при текущих показателях 6 рабдней прошло 10 рабдней всего. $42\ 500$ руб. Идем на $70\ 800$ руб $(42500/6)*10=70800$ руб.
- % предоплаты 100%!

С чем сравниваем?

1. Показатели для точки безубыточности
2. Показатели для выполнения плана на месяц

Расчет точки безубыточности:

1. Размер постоянных расходов? (X) 45000

2. % маржи? (У) 85

3. Решаем пропорцию, находим оборот точки безубыточности (Z) Кр 119000 руб БЦ 53000

X - У БЦ 45 000 – 85 Кр 111 000-93

Z - 100 53 000 - 100 z -100

Что есть постоянные расходы и маржа?

- Постоянные расходы –
налоги+аренда+связь+ФОТоклад+канцтовары+реклама+з
акупка(если закупка до продажи!)... бц:
 $2600+22000+350+3500+1000+15000=45\ 000$
- Керамика:
 $2500+25000+200+15000+300+3000+15000+50000=111\ 000$
руб
- Маржа - % от оборота после вычета всех переменных
расходов. Бц 85%
- Пример переменных расходов: Бц **зп-сделка процент с
продаж (15%) Керамика (7%)**
- Маржа БЦ = $100 - 15 = 85\%$ Маржа Керамика $100-7=93\%$

Как мне посчитать переменные расходы?

- Вести статистику 2-3 месяца.
- Сделать 3-4 среза и посчитать примерную процентовку.

Что дальше?

- После того, как вы пособирали свою статистику 2-3 месяца, можем лепить план на месяц
- План включает: **оборот**, кол-во обращений, средний чек, % предоплаты, кол-во договоров, % маржи, сумму на рекламу за одно обращение
- БЦ: оборот 75 000, кол-во договоов 75 000/6500=12, конверсия 20% кол-во обращений=(12*100)/20=60

Сумма на рекламу за одно обращение

Пример расчета:

•Маржа 85%

•Средний чек 6500

•Сумма максимальная на рекламу за один договор не более $6500 * 0.85 = 5500$ руб.

•Сумма максиммальная на рекламу за одно обращение: $5500 * 0,2$ (конверсия обращение/договор)=1100 руб.

•УЧИТЫВАТЬ ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ!

Вернемся к точке безубыточности:

Считаем все показатели.

- Оборот точки безубыточности
- Маржа
- Средний чек
- Конверсия
- Кол-во обращений
- Кол-во договоров

Температура здорового бизнеса

Финансовые показатели должны быть больше цифр предыдущего слайда

Делаем план на месяц

- Берем показатели с расчета точки безубыточности
- Накладываем текущую ситуацию
- Если хотим, что бы показатели по воронке были выше, закладываем план действий для влияния на каждый круг воронки.

Спасибо за внимание!